

Cycle de formation **PRAXIS** **Acheteur hospitalier**

La stratégie, le droit, la performance



Deux modules de 4 jours combinant une approche juridique et une approche organisationnelle.

Deux modules indépendants et complémentaires pour développer ses compétences et maîtriser toutes les dimensions du métier d'acheteur à l'hôpital.

MODULE 1 : le code des marchés publics comme outil d'efficience de l'achat

Atelier n°1 : APPROFONDIR ET ANTICIPER

Maîtriser les toutes dernières évolutions de la réglementation et de la jurisprudence en matière de marchés de fournitures et de services

→ **Acquérir une connaissance approfondie des dernières évolutions de la réglementation des marchés publics**

→ **Etre capable de prévenir les principales causes de contentieux**

- De la définition des besoins à l'exécution des marchés : aspects juridiques
- L'exécution et le suivi du marché
- La sous-traitance
- La prévention des litiges et l'information des candidats évincés
- L'impact de la nouvelle loi HPST sur l'organisation de l'achat hospitalier

Les + de l'atelier :

- Des mises en situation à partir de cas réels
- Une animation par un binôme directeur d'hôpital – avocat
- Une mise au point sur l'impact de la réforme hospitalière en cours sur l'achat

Atelier n° 2 : SÉCURISER

S'organiser en interne pour assurer la sécurité de passation des marchés à procédure adaptée

→ **Définir les principaux points d'un guide de procédures internes pour passer ses MAPA**

- Définition des MAPA
- Les acteurs des MAPA
- Les étapes de la passation des MAPA
- Les points de vigilance

Les + de l'atelier :

- Des outils directement utilisables
- Une intervention assurée par un avocat spécialisé dans la passation des MAPA

Atelier n°3 : SAISIR LES OPPORTUNITES DU CMP

→ **Mesurer les avantages des nouvelles modalités d'achat**

→ **Tirer parti de la dématérialisation des procédures et contrats**

- Les accords-cadres : définition, mise en oeuvre, remise en concurrence des fournisseurs
- Le système d'acquisition dynamique : mode d'emploi et mise en pratique
- La mise en oeuvre de la dématérialisation : préparation, mise en ligne, téléchargement,

Les + de l'atelier :

- Un cas pratique portant sur le contenu type d'un accord-cadre
- Une présentation permettant d'identifier les clés de la réussite des accords-cadres et du SAD
- Une analyse avec des exemples concrets de l'impact de la dématérialisation

Atelier n°4 : MUTUALISER

Les groupements de commandes au service de l'efficience

→ **Déterminer les achats pour lesquels la mutualisation présente un intérêt certain**

→ **Connaître les différentes modalités de mutualisation des achats hospitaliers**

→ **Apprécier les apports et les contraintes de la coordination ou de l'adhésion à un groupement de commandes**

- Groupements de commandes : les règles d'adhésion et de coordination, la convention constitutive, la passation et l'exécution des marchés, les rôles de l'établissement coordonnateur et des établissements membres, les opportunités offertes par l'accord-cadre
- Les points clés à respecter lors de l'élaboration d'une stratégie d'achat de groupe
- Les principales étapes d'un processus d'achat collectif
- L'exemple de la mutualisation de l'achat des médicaments et des dispositifs médicaux

Les + de l'atelier :

- Une animation par des praticiens ayant une forte expérience de la création et de la gestion des groupements de commande hospitaliers
- Un exemple d'application concret : la mutualisation de l'achat de médicaments et de dispositifs médicaux

	MODULE 1	MODULE 2
Session 1	du 25 au 28 mai 2009	du 29 juin au 2 juillet 2009
Session 2	du 19 au 22 octobre 2009	du 30 novembre au 3 décembre 2009

MODULE 2 : la fonction achat comme vecteur de performance

Atelier n°1 : OPTIMISER LA FONCTION ACHAT

- Comprendre le caractère stratégique et spécifique de l'achat hospitalier
- Faire contribuer les achats à la réussite de la politique d'établissement
- Elaborer des outils de pilotage et des tableaux de bord

- Le caractère stratégique et la spécificité de l'achat hospitalier : impact économique, incidence sur la qualité des soins et des conditions de travail du personnel
- L'impact des réformes et des mutations sur la gouvernance de l'achat interne des établissements
- Les différentes modalités d'organisation de la fonction achat dans les hôpitaux
- Définir et mettre en œuvre une politique d'achat efficiente
- La mise en œuvre des moyens permettant de développer l'efficacité de la fonction achat
- Maîtriser les six principaux leviers d'optimisation des achats

Les + de l'atelier :

- Un travail à partir d'outils mis en œuvre dans certains établissements de santé
- Une analyse conduisant à l'optimisation de la fonction achat

Atelier n°2 : ANALYSER LA VALEUR

- Identifier les enjeux de l'application de la démarche d'analyse de la valeur aux achats hospitaliers
- Connaître les fondamentaux de l'analyse fonctionnelle
- Savoir procéder à une analyse fonctionnelle lors de la phase d'expression des besoins

- Présentation générale de l'analyse de la valeur et de son champ d'application
- L'analyse de la valeur au service des achats hospitaliers
- Déroulement et apports d'une action d'analyse de la valeur
- L'analyse des besoins : les fonctions, leur caractérisation et leur valorisation
- L'expression fonctionnelle du besoin et le cahier des charges fonctionnel
- La méthode OPERA®

Les + de l'atelier :

- Une sensibilisation à l'application d'un levier essentiel en termes d'efficience (juste besoin/juste dépense)
- La constitution d'une boîte à outils facilement réutilisable sur le terrain

Atelier n°3 : CONNAITRE LE MARCHÉ FOURNISSEUR

- Connaître des outils de gestion des marchés fournisseurs (portefeuille d'achat, fichier produits/fournisseurs, ...)

- Les relations avec les fournisseurs : avant, pendant et après la conclusion des marchés
- Les sources d'information et les outils de veille pour bien connaître les opérateurs économiques par famille d'achats
- Les facteurs de l'efficacité contractuelle : prix, plan de progrès, suivi de l'exécution
- Les points de vigilance

Les + de l'atelier :

- Une présentation illustrée d'exemples concrets
- Cas pratique consistant à faire une étude de marché fournisseurs et permettant d'élaborer un cahier des charges pertinent

Atelier n°4 : SAVOIR NÉGOCIER AVEC LES FOURNISSEURS

- Maîtriser le cadre juridique de la négociation
- Développer ses compétences en négociation
- Savoir définir une stratégie de négociation

- Le cadre juridique de la négociation dans l'achat public : les procédures qui autorisent la négociation, les cas dans lesquels la négociation est exclue, les règles à respecter
- Les acteurs de la négociation : être vendeur / être acheteur, quels objectifs quelles contraintes
- Le marchandage, la négociation : définition, mise en perspective
- Préparer une négociation : définir les objectifs de négociation, identifier les clauses essentielles du marché, construire un argumentaire...
- La conduite de la négociation : connaître les différentes techniques et tactiques de négociation

Les + de l'atelier :

- Etudes de cas
- Jeux de rôles faisant appel à la participation active des stagiaires

PRIX D'UN MODULE

adhérent CNEH : 1800 € nets de taxe
non adhérent CNEH : 2000 € nets de taxe

PRIX DU CYCLE COMPLET (2 MODULES)

adhérent CNEH : 3200 € nets de taxe
non adhérent CNEH : 3600 € nets de taxe

Tout savoir sur Praxis

• **Public**

Ce cycle est ouvert exclusivement aux acheteurs des hôpitaux publics (directeurs en charge des achats, pharmaciens, ingénieurs et l'ensemble de leurs collaborateurs, responsables de cellule marchés publics). Les candidats doivent maîtriser les connaissances de base dans le domaine des marchés publics.

• **Sélection**

La sélection des candidats s'effectue sur dossier (parcours professionnel et attentes du candidat par rapport au cycle exprimées dans une lettre de motivation).

La préinscription se fait via le formulaire au dos, également disponible sur le site Internet du CNEH (www.cneh.fr).

• **Lieu**

Centre de formation du CNEH à Malakoff (accès métro ligne 13).

• **Durée**

Deux périodes de quatre jours (du lundi au jeudi).

• **Méthode pédagogique**

Le cycle est exclusivement orienté sur la pratique. Le participant, accompagné par l'équipe pédagogique, progresse grâce à un entraînement intensif basé sur des mises en situation. Il s'exerce à résoudre lui-même les questions posées, encadré par les intervenants.

• **Evaluation**

A l'issue de chaque module, une évaluation des acquis est réalisée au travers d'un test permettant d'apprécier à la fois les connaissances acquises et la capacité à être un acheteur performant à l'hôpital. La réussite au test est une des conditions à la délivrance du certificat d'habilitation CNEH.

• **Equipe pédagogique**

La coordination du cycle et de l'équipe d'intervenants est assurée par Sanaa Marzoug, directeur d'hôpital, consultante au CNEH.

• **Validation**

Le suivi de chaque module et la réussite au test d'évaluation conduisent à la délivrance, par le CNEH, d'un certificat d'habilitation spécifique à ce cycle de formation

• **Prix du cycle (2 modules)**

Tarif non adhérent CNEH : 3600 € nets de taxe – Tarif adhérent CNEH : 3200 € nets de taxe

Prix d'un module

Tarif non adhérent CNEH : 2000 € nets de taxe – Tarif adhérent CNEH : 1800 € nets de taxe



L'EQUIPE PEDAGOGIQUE (de gauche à droite) :

- **Guillem CASANOVAS**, avocat, expert au Centre de droit Jurisanté
- **Sylvie DELPLANQUE**, directeur du service informatique et téléphonie du Centre Hospitalier de Calais
- **Jean-Michel DESCOUTURES**, pharmacien, chef de service centre hospitalier d'Argenteuil

- **Dominique LEGOUGE**, directeur d'hôpital, directeur du GIP Resah-Idf
- **Sanaa MARZOUG**, directeur d'hôpital, consultante au Centre de droit Jurisanté
- **Jean-Arthur PINCON**, dirigeant de MA-CONSULTING (conseil et formation en Management et Achat)

- **Florence PIQUET**, consultante indépendante spécialisée en négociation, expert au CNEH
- **Rodolphe RAYSSAC**, avocat, docteur en droit, expert auprès du Centre de droit JuriSanté du CNEH



**Praxis (nf, d'origine grecque) :
ce mot signifiant action désigne l'ensemble des
activités humaines susceptibles de transformer le
milieu naturel ou de modifier les rapports sociaux.*

Renseignements pratiques
Corinne Demoy
corinne.demoy@cneh.fr

Tél. : 01 41 17 15 56
Fax : 01 41 17 15 31

www.cneh.fr

BULLETIN DE PRE-INSCRIPTION



Acheteur hospitalier

La stratégie, le droit, la performance
109.903

A la suite de cette demande, vous recevrez un dossier de candidature complet.

Etablissement

Nom :

Adresse :

CP :

Ville :

☐ adhérent CNEH

Responsable formation

☐ Mme ☐ Mlle ☐ M.

Prénom : Nom :

Tél. : Fax :

e-mail :

Candidat

☐ Mme ☐ Mlle ☐ M.

Prénom : Nom :

Fonction / Service :

Tél. : Fax :

e-mail :

MODULE 1 :

☐ session du 25 au 28 mai 2009

☐ session du 19 au 22 octobre 2009

MODULE 2 :

☐ session du 29 juin au 2 juillet 2009

☐ session du 30 nov. au 3 déc. 2009

PRIX D'UN MODULE	PRIX DU CYCLE COMPLET (2 MODULES)
adhérent CNEH : 1800 € nets de taxe non adhérent CNEH : 2000 € nets de taxe	adhérent CNEH : 3200 € nets de taxe non adhérent CNEH : 3600 € nets de taxe

Bulletin à adresser à Alexandra Agathe par fax au 01 41 17 15 32
ou par courrier au 3 rue Danton - 92 240 Malakoff
Retrouvez ce formulaire en ligne sur www.cneh.fr